



## **Nasce Qomodo, la fintech che rivoluziona il pagamento delle spese essenziali a partire dagli store fisici con la forza della comodità**

*Con un round da €34.5 mln guidato da Fasanara Capital e sostenuto da investitori nazionali e internazionali, Qomodo nasce in Italia per semplificare l'esperienza di pagamento dei servizi più importanti e portare nuovo benessere agli esercenti e ai loro clienti*

**Milano, 07 novembre 2023 - Qomodo** ([www.qomodo.me](http://www.qomodo.me)) è la nuova fintech italiana che porta negli store fisici una suite di soluzioni per i pagamenti smart, compresa la formula Buy Now Pay Later, per le spese essenziali, spesso impreviste e irrinunciabili, aumentando la serenità dei clienti e il volume di affari degli esercenti.

Ideata e fondata da **Gianluca Cocco** e **Gaetano De Maio**, due imprenditori che vantano exit nell'ambito tech in Italia e all'estero tra il 2018 e il 2022 e che già in passato hanno contribuito ad aumentare il giro d'affari degli esercenti fisici italiani attraverso il lancio di nuovi prodotti tecnologici per incrementare le vendite e digitalizzare i processi di incasso.

Nell'arco di pochi mesi, **Qomodo** ha ottenuto la fiducia del *lead investor* **Fasanara Capital** con una raccolta pari a €34.5 milioni (sotto forma di equity e linea di credito), che costituisce uno dei pre-seed più importanti in Italia in ambito tech ad oggi. Al round hanno partecipato anche i fondi Exor Ventures, Proximity Capital, Ithaca Investment, Lumen Ventures, The Techshop, Primo Ventures - oltre agli internazionali Notion Capital, Octopus Ventures e Plug and Play Tech Center. Mentre tra gli angels hanno aderito: Mark Ransford, Luca Ascani, Attilio Mazzilli, Simone Mancini (Scalapay), Benedetta Arese Lucini, Kai Hansen (Lieferando), Giorgio Tinacci (Casavo), Stiven Muccioli (BKN301), Freddy Kelly (Credit Kudos), Christer Holloman (Divido), Raffaele Terrone (Scalapay), LCA Ventures e Andrea Gennarini.

**Qomodo** è quindi il «semplificatore» che permette agli esercenti di far crescere il proprio business grazie alla certezza di incassi immediati, sicuri e trasparenti, e all'aumento della possibilità di spesa dei propri clienti abituali attraverso il pagamento rateale senza interessi. Si posiziona sul mercato dei *digital payments* come un aggregatore di sistemi di pagamento, pensato per permettere agli esercenti di proteggere e amplificare il proprio flusso di cassa e consentire ai clienti di pagare in comode rate senza interessi con la formula Buy Now Pay Later.

**Gianluca Cocco, CEO e co-fondatore di Qomodo**, commenta: *“Abbiamo sviluppato un nuovo prodotto di incasso, che offre agli esercenti tutte le soluzioni di pagamento necessarie oggi: dal POS tradizionale nella versione SmartPOS, a prodotti innovativi come il Buy Now Pay Later, il Pay-by-Link o il Tap-to-Phone. In questo modo portiamo innovazione in molti settori che spesso subiscono un eccessivo ritardo tecnologico e soffrono i meccanismi lenti e complessi della burocrazia. Qomodo intende portare i vantaggi dei pagamenti del mondo online negli store fisici, focalizzandosi sulle spese essenziali che impattano sulla qualità della vita delle persone. Motivati dai primi incoraggianti segnali di mercato, l'interesse suscitato in partner di rilievo internazionale e la fiducia accordataci dagli investitori, contiamo di crescere e convenzionare centinaia di nuovi esercenti al mese”.*

**Gaetano De Maio, COO e co-fondatore di Qomodo**, aggiunge: *“Attraverso una piattaforma semplice, trasparente e sicura, Qomodo permette agli esercenti di liberarsi dallo stress legato alla relazione con i clienti nella gestione dei pagamenti – oggi più che mai un aspetto molto delicato - consentendo loro di focalizzarsi totalmente sulla propria attività. Qomodo rappresenta la suite di strumenti in più per far crescere il proprio business, fidelizzando i propri clienti e conquistandone di nuovi. Allo stesso tempo, grazie alla soluzione Buy Now Pay Later senza interessi e costi, i consumatori possono soddisfare le proprie esigenze accedendo a servizi*



*fino ad ora non disponibili, soprattutto nel mondo degli store fisici. Stiamo, di fatto, garantendo un passaggio facile e immediato al digitale, scenario ricco di opportunità per tanti operatori che non hanno ancora aperto all'innovazione in questa direzione".*

**Francesco Filia, CEO di Fasanara Capital**, dichiara: *"Il Buy Now Pay Later ha rivoluzionato il mondo degli acquisti online nel corso degli ultimi anni. Qomodo porta questa tecnologia al servizio del retail fisico in settori fino ad oggi trascurati, aggiungendo ulteriori soluzioni di pagamento che migliorano l'esperienza di esercenti e consumatori. Crediamo molto nel team assemblato da Gianluca e Gaetano in un mercato agli albori che presenta opportunità di crescita significative".*

**Antonio Assereto, CEO di Proximity Capital**, dichiara: *"Il settore dei pagamenti offre diverse opportunità, soprattutto nei verticali di mercato che oggi non trovano offerte adeguatamente personalizzate alle loro esigenze, in particolare nel contesto offline. Riteniamo che Gianluca e Gaetano, con il team che stanno costruendo, abbiano la visione, l'esperienza e le competenze necessarie per sviluppare una soluzione perfettamente calibrata sulle esigenze del settore, generando un impatto significativo e contribuendo in maniera determinante alla sua digitalizzazione".*

**Davide Fioranelli, CEO di Lumen Ventures**, dichiara: *"Mentre molte aziende sottovalutano il potenziale dei prodotti fintech nei canali offline, Qomodo si distingue come un'opportunità eccezionale. Sono due i fattori chiave alla base di questo successo: la tecnologia di scoring proprietaria e il posizionamento come unico come software di incasso. Questo approccio innovativo sta trasformando l'esperienza di commercianti e consumatori nei negozi fisici, in particolare durante gli acquisti importanti. L'approccio lungimirante e la comprovata esperienza del team di Qomodo ne fanno un'interessante opportunità di investimento nello spazio fintech".*

## COME FUNZIONA QOMODO

**Qomodo** è una piattaforma di incasso che permette agli esercenti di monitorare le proprie performance di incasso con un'unica dashboard. I pagamenti gestiti sono:

- **"Paga con Qomodo"**, la formula Buy Now Pay Later per il pagamento rateale senza interessi offerto da Qomodo: il cliente sceglie il piano rateale e riceve un'approvazione in circa 30 secondi, senza fornire buste paga o altri documenti cartacei;
- **"Qomodo POS"**, ovvero uno smartPOS Android di ultima generazione - che accetta le tradizionali carte di credito/debito dei circuiti Mastercard, VISA, bancomat;
- **"Paga al volo"**, ovvero la modalità "POS Digitale" che permette di incassare pagamenti da remoto effettuati attraverso carte con il sistema *pay-by-link* (ad esempio per vendite di prodotti o assistenza di servizi a distanza) oppure con il **"Tap-to-phone"**, una tecnologia che consente di trasformare gli smartphone Android in POS (chiamati "SoftPOS") capaci di accettare pagamenti contactless.

## Paga con Qomodo

Scopri come ti anticipiamo subito l'importo totale mentre i tuoi clienti scelgono di pagare da 2 a 10 rate a 0 interessi.

Scopri di più →



## Qomodo POS

Scopri la comodità di avere un POS top di gamma al posto dei tuoi vecchi strumenti di pagamento.

Scopri di più →



## Paga al volo

Scopri come i tuoi clienti possono pagarti con un semplice tap sul cellulare o un link via sms, mail o whatsapp.

Scopri di più →



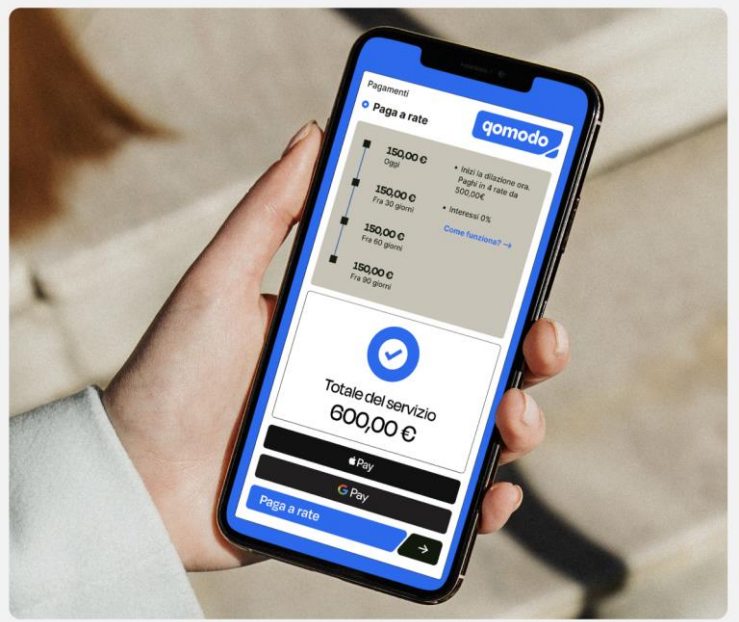
Attraverso la dashboard principale di **Qomodo**, l' esercente potrà monitorare l'andamento giornaliero/settimanale/mensile degli incassi, verificare tipologia, scontrino medio e trend, pagamenti rateali richiesti e approvati, pagamenti ricevuti da Qomodo.



Infine, **Qomodo** mette a disposizione un call center attivo 7 su 7 e un team di account manager per seguire i propri esercenti nella fase di attivazione, fornire formazione e rispondere a eventuali dubbi o domande relative al funzionamento dei diversi prodotti.

### COME FUNZIONA “PAGA CON QOMODO” BUY NOW PAY LATER

Attraverso un comodo link inviato via e-mail, sms o whatsapp, l'esercente inoltra la richiesta di pagamento a rate a tasso 0% al cliente finale. Quest'ultimo riceve una risposta in circa 30 secondi per l'approvazione della rateizzazione (i tassi di accettazione sono superiori al 90%). **Qomodo** provvede quindi a saldare l'intero importo all'esercente a fronte di una commissione tra le più convenienti, sempre trasparente e fissa. In questo modo, vengono smaterializzati i processi, eliminando la componente burocratica dei tradizionali finanziamenti con tassi di interesse, che richiedono la compilazione di moduli, la fornitura di buste paga e tempi di approvazione molto più lunghi.



### IL MERCATO

Con l'aumento dell'inflazione e dei tassi di interesse, cresce anche il rischio di stress e di pagamenti insoluti che ha un impatto negativo sul rapporto tra gli esercenti e i loro clienti. Per questo, c'è grande necessità di forme di pagamento flessibili negli store fisici dei settori di attività che offrono servizi fondamentali, dall'importo di spesa medio-elevato, per il benessere e la salute di persone e animali (come cliniche dentistiche, palestre, centri benessere e di bellezza, cliniche veterinarie), la manutenzione della casa e dei mezzi di trasporto (come autoriparatori e officine meccaniche) fondamentali per vivere e lavorare.

Secondo i dati forniti dall'Osservatorio Innovative Payments del Politecnico di Milano, il fenomeno dei pagamenti digitali continua a registrare un successo crescente: in Italia il valore del transato effettuato attraverso carta è passato dai **€331** miliardi del 2021 ai **€392** del 2022 e si stima che a fine 2023 possa chiudere tra i **€425 e i €440** miliardi.

In particolare, per quanto riguarda il *Buy Now Pay Later*, i dati mostrano che si tratta di un mercato in forte espansione in Italia: nel 2022, il transato relativo è stato pari a **€2.3 miliardi**, con i negozi fisici che offrono grandi margini di crescita rispetto all'online, in cui questa formula si è rapidamente diffusa negli ultimi anni.

**Qomodo** elimina attese, incertezze e burocrazia, liberando energia per lavorare e concentrarsi al meglio sul proprio business. Attraverso un modello solido, trasparente e in linea con le esigenze di oggi, genera valore per il mercato, le persone e per il pianeta indirizzando le risorse di tutti verso investimenti intelligenti che migliorano la vita dei singoli e delle loro comunità.



### **Qomodo in breve**

**Qomodo** è una fintech nata nel 2023 per offrire soluzioni di pagamento più comode, semplici e convenienti per la gestione delle spese essenziali, spesso imprevedibili e irrinunciabili, sia negli store fisici sia da remoto.

**Qomodo** libera gli esercenti dallo stress legato alla relazione con i clienti nella gestione dei pagamenti, garantendo l'incasso immediato dell'importo in modo sicuro e trasparente, e consente ai clienti finali di non rinunciare alle spese importanti, offrendo la possibilità di pagare serenamente con soluzioni Buy Now Pay Later a rate senza interessi.

**Qomodo** è il «semplificatore» che permette agli esercenti di crescere il proprio business grazie alla certezza degli incassi immediati, sicuri e trasparenti, e all'aumento della possibilità di spesa dei propri clienti abituali. Al contempo, consente di consolidare e ampliare la propria customer base grazie a un naturale processo basato sulla fidelizzazione dei clienti, maggiormente propensi a ritornare, che ricevono un incentivo alla spesa.